

# LA POIRE EN 2013-2014

>>> BILAN DE CAMPAGNE

## Une commercialisation longue, mais constante

Si la récolte redevient normale en volume, elle est toutefois caractérisée par une majorité de petits calibres. Les expéditeurs subissent une pression continue sur les cours durant cette campagne. Après un début de commercialisation actif, la concurrence des autres Etats de l'Union européenne entraîne une baisse des cours et prolonge sensiblement la saison. La bonne qualité des poires françaises, avec des taux de sucre très élevés, permet d'écouler la marchandise, mais la valorisation reste un peu décevante.





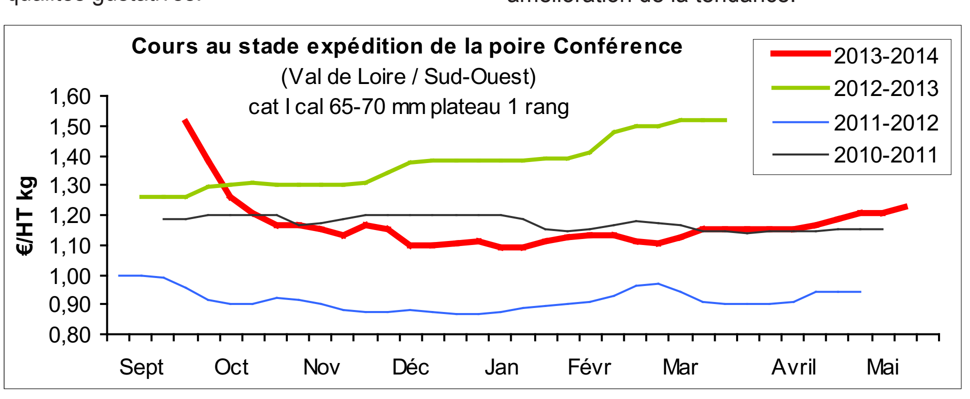
## Faits marquants

**Saison compliquée en poire d'été**
En 2013, le marché de la poire d'été est laborieux. Le retard des récoltes diffère le début de campagne. Ensuite, la consommation faisant défaut, le commerce est peu dynamique et la saison reste compliquée. La concurrence des autres fruits d'été freine les ventes. Le décalage de début de saison n'est pas compensé. La campagne de la poire d'été s'allonge et perturbe le début de la mise en marché des poires d'automne-hiver.

**Un retour à la normale en production, mais avec quelques lacunes**
La récolte 2013 marque le retour à une production normale en termes de volume dans l'Union européenne (UE). Après une récolte 2012 très limitée pour cause de mauvaises conditions météorologiques (plus petite récolte de ces 10 dernières années), la production de poire retrouve une situation classique (en progression de 18 % par rapport à 2012). Les récoltes 2013 sont tardives et les calibres sont inférieurs à la moyenne des années précédentes. Le temps trop doux de l'été retarde le grossissement et le mûrissement des fruits. En France, la production et ses caractéristiques diffèrent selon les variétés. En Conférence, les petits calibres représentent une forte proportion. La différence de prix entre ces derniers et les calibres commerciaux classiques (65-70 et 70-75 mm) est importante.
En Comice, l'offre est hétérogène. Au Sud de la Loire, la récolte est importante et constituée de petits calibres. Au Nord de la France, la production est encore plus hétérogène. Des conditions météorologiques froides et pluvieuses durant le printemps ont entraîné une mauvaise pollinisation. En revanche, l'ensemble des variétés présentent de bonnes qualités gustatives.

**L'emballement du début de campagne s'essouffle rapidement**
Sous l'influence des deux dernières campagnes caractérisées par des prix hauts et un marché peu chargé, les expéditeurs débutent la commercialisation des poires à des cours élevés. Fin septembre, ils bénéficient du retard des arrivages des fruits en provenance de Belgique. Toutefois, la présence des poires d'été (Williams, Guyot) et une demande moyenne tassent les cours rapidement. Les promotions se succèdent les unes après les autres. Les expéditeurs désireux d'écouler de la marchandise sont obligés de concéder des baisses de prix. Les petits calibres subissent plus intensément cette tendance baissière. En outre, le marché russe est lent à se mettre en place. Début mars, la dévaluation du rouble entrave les expéditions vers cette destination. Les opérateurs belges privilégient le marché européen, ce qui contribue à maintenir une pression constante sur le marché.

**Une concurrence belge intense suite au report sur le marché de l'Europe de l'Ouest**
Les producteurs de Belgique, confrontés à une importante proportion de petits calibres, retardent les récoltes pour gagner en grosseur. Ce décalage entraîne des taux de sucre supérieurs aux années précédentes et la conservation des fruits est délicate. Par la suite, les lots de poires cueillis dans des conditions pluvieuses souffrent d'un manque de tenue. Les producteurs sont donc contraints de vendre rapidement, ce qui nuit à la sérénité des échanges. Le report des produits belges sur le marché européen et donc sur la France pèse sur les cours nationaux d'autant que le différentiel de prix est très important. La pression constante de la Belgique enraye toute velléité de hausse de prix. Il faut attendre février pour percevoir une amélioration de la tendance.




## SOMMAIRE

# Déroulement de la campagne

**Les poires d'été (2013)**
Le marché de la poire d'été est difficile dans l'ensemble. La Guyot et la Williams connaissent un début de campagne tardif lié à des récoltes décalées, et à un marché fortement concurrencé. La saison des fruits à noyaux traîne en longueur et freine la consommation. Les ventes sont faibles. La Guyot est présente dans la région du Sud-Est. Les ventes à l'export sont compliquées en raison de la concurrence italienne et espagnole qui limite les débouchés. Cette variété éprouve également des difficultés à se positionner sur le marché intérieur. La Williams est présente à l'expédition vers la fin août, mais de manière éparse. L'offre est clairsemée et la demande est faible. Dans le Val de Loire, une bonne partie de la production est dirigée vers l'industrie. La concurrence de la Guyot, encore très présente, pèse sur les transactions. La campagne des poires d'été est qualifiée de « laborieuse » par un grand nombre d'opérateurs, notamment en Guyot du fait du décalage de la campagne.

**Conférence**
La production de Conférence française est estimée à 22 000 tonnes selon Prognosfruit*. Le volume de 2013 est proche de la moyenne 2008-2012. La récolte est tardive et les calibres sont moyens à petits.
En septembre le début de campagne de la Conférence est dynamique. Les expéditeurs partent sur les mêmes niveaux de prix que la campagne précédente. Mais, rapidement, le commerce se détériore.
En octobre, la gamme variétale s'étoffe avec l'arrivée de la Comice, de l'Abate Fetel d'Italie et de la Rochas du Portugal. Le marché de la Conférence subit également la concurrence des reliquats de poire d'été, comme la Guyot et la Williams.
En novembre, les prix pâtissent d'un nouvel effritement. La reprise espérée après les vacances scolaires est insuffisante. La mauvaise tenue du marché est en étroite corrélation avec le manque de qualité des produits belges. Leur conservation aléatoire et une forte proportion de petits calibres expliquent le positionnement des produits d'importation sur le marché européen. En France, les cours se dégradent aussi sous l'effet des promotions en GMS (grandes et moyennes surfaces). Elles permettent néanmoins le maintien des sorties dans un contexte de marché chahuté.
En décembre, la concurrence belge omniprésente ne permet pas de développer les ventes chez les clients à la recherche de prix. Les acheteurs maintiennent ainsi une pression constante sur les cours et annihilent toute velléité de hausse sur les lots de qualité. Les fêtes de fin d'année perturbent le commerce.
En janvier, la bonne qualité de la Conférence française, dont les taux de sucre sont très élevés, permet une meilleure valorisation. Les fruits belges sujets à des flétrissements et à un mûrissement aléatoire rendent les acheteurs prudents par rapport à cette origine. La baisse des taxes à l'importation sur les poires européennes offre de bonnes opportunités aux poires belges et italiennes sur le marché russe. L'ambiance du marché s'améliore en France et également en Europe. Les prix se reconduisent aisément. Les cours s'établissent dans la fourchette précédente, mais avec des consolidations de prix plus favorables pour les beaux lots en gros calibre. En petit calibre (50-55 et 55-60 mm), les ventes restent laborieuses, voire inexistantes. En 65-70 et 70-75 mm, les cours sont reconduits avec une certaine facilité.
En février, la fin de campagne se profile. Les tonnages sont suffisants pour couvrir la demande. Le contexte économique ne permet pas de hausser les cours. Les acheteurs se montrent prudents. Néanmoins, la demande s'oriente vers les petits calibres, plus attractifs en prix. Les stocks se réduisent dans les stations.
En mars, l'offre globale en poire diminue de plus en plus dans les stations. Elle se limite à la Conférence. La différence de cours avec les calibres supérieurs au 65 mm s'estompe. Les expéditeurs écoulent les petits calibres. La fin de saison intervient dans un contexte peu chahuté. Les ventes perdurent pour quelques opérateurs en avril. L'offre est de plus en plus limitée. Le nombre d'acteurs présents sur le marché diminue. La concurrence des Pays-Bas persiste, mais avec des cours en forte hausse. Les transactions s'effectuent à des prix fermes en gros calibre. Pour le petit calibre, la demande est présente mais les valorisations sont plus mitigées. La fin de campagne intervient vers la mi-mai. Le bilan est satisfaisant, mais nuancé. La vente de l'intégralité de la récolte permet de compenser la forte proportion de petits calibres.

** Prognosfruit : congrès annuel abordant les prévisions européenne et mondiale de production de pommes et de poires*

**Comice**
La production française de la Comice s'élève à 12 000 tonnes (selon Prognosfruit). Elle baisse de 8 % par rapport à la moyenne des trois dernières années. La qualité est correcte dans l'ensemble même si les calibres sont hétérogènes selon les bassins de production. Au nord de la région parisienne, les gros calibres dominent et la production est très réduite en volume. Les gelées printanières et une météorologie fraîche perturbent la floraison dans les vergers de Comice. Dans les autres bassins de production, après une petite production en 2012, la floraison 2013 est bonne et la récolte est importante. Les petits calibres, inférieurs à 75 mm, dominent. Durant les derniers jours de septembre, la campagne de Comice se développe doucement. En octobre, le commerce se montre très calme. Les récoltes occupent encore beaucoup les stations. La mise en marché est timide et la tendance est désordonnée avec les reliquats de poire d'été.
Début novembre, l'activité tourne au ralenti avec des départs très limités. La fin de récolte incite les stations à se positionner sur le marché, mais cela est très difficile. La demande modérée et la présence de variétés concurrentes entravent la progression des ventes. L'augmentation du nombre d'opérateurs en activité pèse sur les cours.
En décembre, le déclin des prix est continu en raison de la faible consommation. Cependant, durant les fêtes de fin d'année, le marché donne des signes de reprise. En janvier, la Comice bénéficie d'une assez bonne stabilité et même d'une progressive amélioration. Une demande régulière sur le marché intérieur et la fin de saison chez certains opérateurs spécialisés sur les circuits courts orientent les prix à la hausse.
En février, la fin de campagne se précise. La tendance est plus nuancée en raison de la présence de quelques promotions et d'une offre essentiellement ciblée en petit calibre.
Le bilan de cette campagne est contrasté du fait de la diversité de la récolte. Toutefois, toute la production est écoulée y compris les petits calibres grâce à une arrière saison favorable permise par une conservation correcte.

**Passe Crassane**
Début janvier, l'offre de Comice décline et la Passe-Crassane se positionne confortablement. Néanmoins, une baisse de l'activité désappointe les professionnels. Un réajustement des cours est nécessaire pour conserver un courant d'affaires. Les poires IGP* subissent également une petite pression sur les prix, imputable à la concurrence des autres fruits de toutes origines. La Passe Crassane se positionne exclusivement sur une clientèle attachée à cette variété. Les expéditeurs laissent glisser les prix pour garantir un petit réseau commercial d'échanges.
En février, les transactions s'étendent modestement vers une clientèle fidélisée. En IGP, la demande est intéressée, mais elle porte sur de trop faibles volumes. La météo douce limite la consommation de cette poire typique d'hiver. L'activité est insuffisante pour ce produit. Dans ce contexte, le marché reste stable avec des expéditions toujours restreintes et des prix rigoureusement identiques. En IGP, les ventes restent convenables malgré une légère baisse des prix.
En mars, la conjoncture est conforme aux semaines précédentes. Les sorties sont routinières et les cours demeurent stables dans une ambiance calme. En IGP, l'offre décline mais l'activité ne s'anime pas pour autant. De petites ventes subsistent à des cours reconduits. Le marché est figé et toujours axé vers des acheteurs fidélisés. Les dernières transactions ne posent pas de réels problèmes. La campagne de Passe Crassane se termine vers la fin mars.
Le bilan est mitigé. Les opérateurs n'ont jamais bénéficié d'un réel engouement, l'ambiance est morose durant toute la campagne de commercialisation.

**IGP : Identification Géographique Protégée. La poire de Savoie a obtenu une IGP (IGP de Savoie) en 1996.*

## Poires « club »

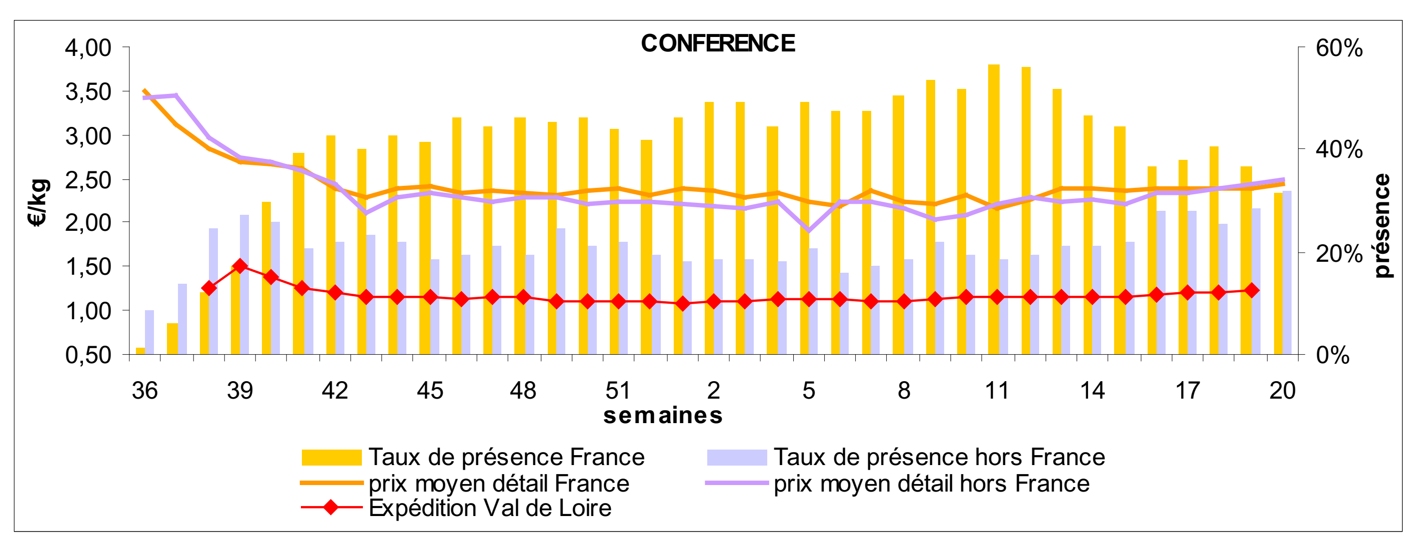
La **Sweet Sensation®** est une nouvelle variété de poire bicolore, croquante et sucrée d'automne-hiver. Elle est commercialisée de la mi-octobre à la fin mars. Le Verger de la Blottière en est le distributeur exclusif en France. Les premiers résultats auprès des consommateurs sont très encourageants. La prochaine saison s'annonce prometteuse, avec une récolte significative en volume.

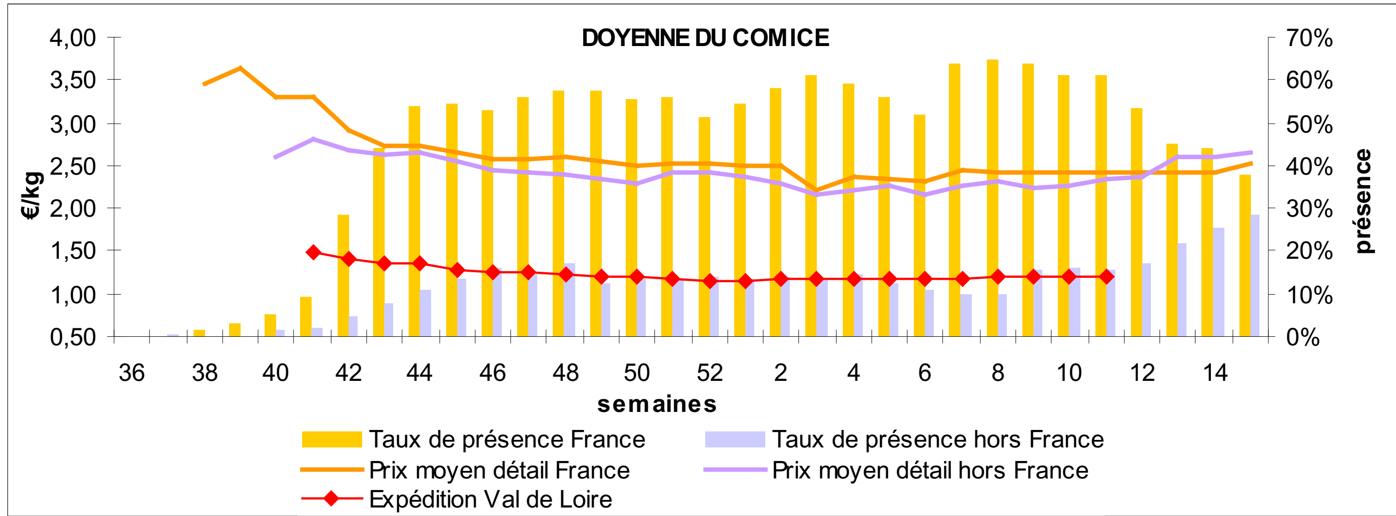
La **Xénia®** est une variété d'hiver, adaptée à une commercialisation de demi-saison, en raison de sa capacité de conservation. Elle est juteuse et croquante, avec un taux de sucre élevé. En France, La Vigroussière (49) assure sa commercialisation. Une organisation européenne "Xenia Europa BV" se met en place pour harmoniser la vente et la distribution en Europe. Le volume devrait progresser, et l'accueil du consommateur est bon actuellement.

L'**Angélys®** est la première poire "Club" en volume de production. Sa récolte s'élève à environ 3 000 tonnes. C'est une poire d'hiver, sa campagne de commercialisation débute régulièrement en janvier, et persiste jusqu'en juin. Elle est technique dans sa production, et dans la maîtrise de la maturité lors de sa commercialisation. Ses qualités organoleptiques sont reconnues. Elle est maintenant bien positionnée dans la gamme des poires d'hiver. En 2013, la récolte est importante, mais une forte majorité de petits calibres a handicapé sa valorisation.

# Prix au stade détail

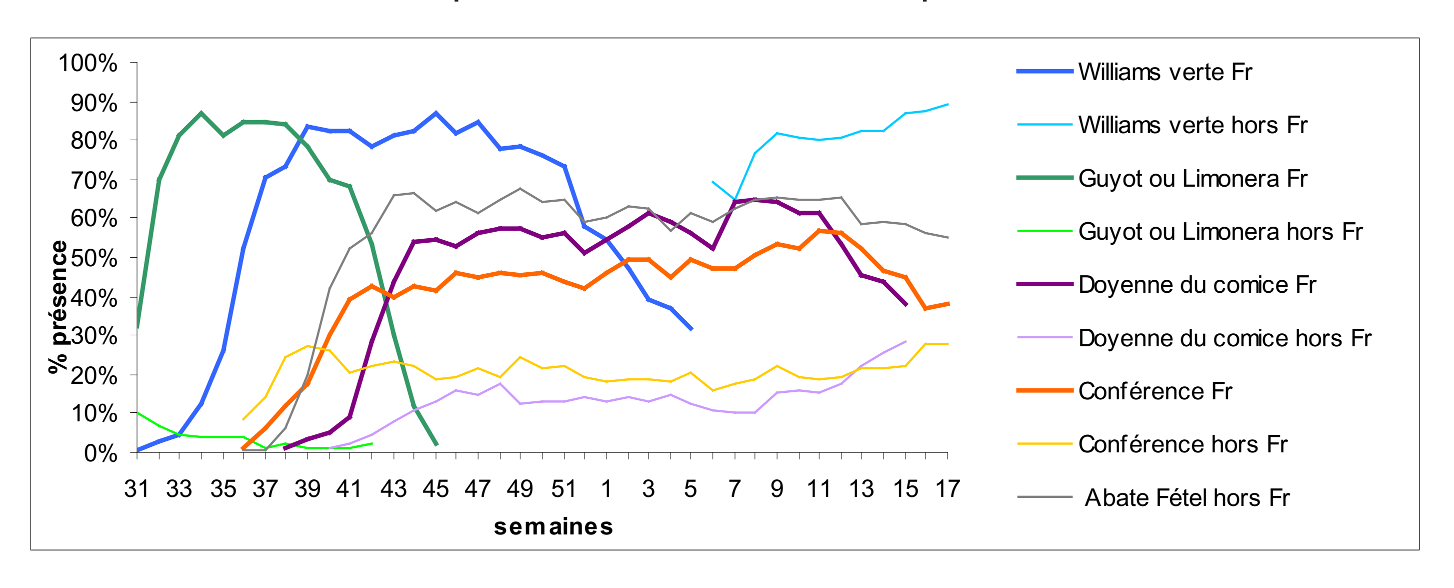
## Taux de présence en GMS et évolution comparative des prix aux stades détail et expédition




*A l'image de la saison, marquée par une petite récolte, la présence de la Doyenné du Comice n'atteint jamais les sommets. Les prix élevés à l'expédition et au détail restent soutenus toute la saison.*

## Taux de présence des différentes variétés de poires en GMS



# Chiffres indispensables

## Cours aux stades expédition et gros par variété

moyennes hebdomadaires en € HT/kg

### Conférence - cat I - calibre 65-70 mm - plateau 1 rg

| sem | Val de Loire/ Centre/Sud-Ouest | | Région Est / IGP Savoie | | M.I.N de Nantes | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013-14 | 2012-13 | 2013-14 | 2012-13 | 2013-14 | 2012-13 |
| 37 | | 1,26 | | | | 1,60 |
| 38 | 1,52 | 1,26 | | | 1,62 | 1,60 |
| 39 | 1,38 | 1,26 | | | 1,60 | 1,60 |
| 40 | 1,26 | 1,30 | | | 1,58 | 1,60 |
| 41 | 1,21 | 1,30 | | 1,25 | 1,50 | 1,60 |
| 42 | 1,17 | 1,31 | | 1,40 | 1,40 | 1,60 |
| 43 | 1,16 | 1,30 | | 1,40 | 1,40 | 1,60 |
| 44 | 1,16 | 1,30 | | 1,40 | 1,40 | 1,60 |
| 45 | 1,13 | 1,30 | | 1,40 | 1,40 | 1,60 |
| 46 | 1,17 | 1,30 | | 1,40 | 1,40 | 1,60 |
| 47 | 1,15 | 1,31 | 1,20 | 1,40 | 1,30 | 1,60 |
| 48 | 1,12 | 1,34 | 1,25 | 1,50 | 1,26 | 1,60 |
| 49 | 1,10 | 1,37 | 1,25 | 1,50 | 1,25 | 1,60 |
| 50 | 1,10 | 1,38 | 1,28 | 1,50 | 1,25 | 1,60 |
| 51 | 1,11 | 1,38 | 1,30 | 1,50 | 1,25 | 1,60 |
| 52 | 1,11 | 1,38 | 1,30 | | 1,25 | 1,60 |
| 1 | 1,09 | 1,38 | 1,30 | | 1,25 | 1,60 |
| 2 | 1,09 | 1,38 | 1,30 | | 1,20 | 1,60 |
| 3 | 1,11 | 1,39 | 1,30 | | 1,20 | 1,60 |
| 4 | 1,13 | 1,39 | 1,30 | | 1,23 | 1,62 |
| 5 | 1,13 | 1,41 | 1,30 | | 1,25 | 1,70 |
| 6 | 1,13 | 1,48 | 1,28 | | 1,25 | 1,70 |
| 7 | 1,11 | 1,50 | 1,25 | | 1,29 | 1,72 |
| 8 | 1,10 | 1,50 | 1,25 | | 1,30 | 1,75 |
| 9 | 1,12 | 1,52 | | | 1,30 | 1,75 |
| 10 | 1,15 | 1,52 | | | 1,30 | 1,75 |
| 11 | 1,15 | 1,54 | | | 1,30 | 1,75 |
| 12 | 1,15 | 1,59 | | | 1,30 | 1,76 |

### Comice - cat I - calibre 75-80 mm - plateau 1 rg

| sem | Val de Loire/ Centre | | Région Est / IGP Savoie | | Région Rhône Alpes | M.I.N de Rungis | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2013-14 | 2012-13 | 2013-14 | 2012-13 | 2013-14 | 2013-14 | 2012-13 |
| 38 | | | | | | | 2,00 |
| 39 | | | | | | | 1,96 |
| 40 | | | | | | | 1,90 |
| 41 | 1,49 | | | | | | 1,90 |
| 42 | 1,42 | 1,65 | | 1,85 | 1,50 | 1,49 | 1,92 |
| 43 | 1,37 | 1,64 | 1,60 | 1,85 | 1,48 | 1,50 | 1,90 |
| 44 | 1,35 | 1,61 | 1,60 | 1,85 | 1,45 | 1,50 | 1,90 |
| 45 | 1,27 | 1,60 | 1,55 | 1,85 | 1,40 | 1,50 | 1,98 |
| 46 | 1,25 | 1,60 | 1,48 | 1,85 | 1,40 | 1,50 | 2,00 |
| 47 | 1,24 | 1,60 | 1,45 | 1,85 | 1,35 | 1,50 | 2,00 |
| 48 | 1,22 | 1,56 | 1,43 | 1,85 | 1,35 | 1,49 | 2,00 |
| 49 | 1,20 | 1,56 | 1,40 | 1,85 | 1,35 | 1,45 | 2,00 |
| 50 | 1,19 | 1,60 | 1,40 | | 1,35 | 1,45 | 2,00 |
| 51 | 1,17 | 1,60 | 1,45 | | 1,40 | 1,45 | 2,00 |
| 52 | 1,16 | 1,60 | 1,50 | | 1,38 | 1,45 | 2,00 |
| 1 | 1,16 | 1,60 | 1,50 | | 1,35 | 1,45 | 2,00 |
| 2 | 1,16 | | 1,53 | | 1,35 | 1,40 | 2,00 |
| 3 | 1,17 | | 1,55 | | 1,35 | 1,40 | 2,00 |
| 4 | 1,17 | | | | 1,35 | 1,40 | 2,00 |
| 5 | 1,17 | | | | | 1,40 | 1,65 |
| 6 | 1,18 | | | | | 1,40 | 1,65 |
| 7 | 1,18 | | | | | 1,40 | |
| 8 | 1,19 | | | | | 1,40 | |
| 9 | 1,20 | | | | | 1,40 | |
| 10 | 1,20 | | | | | 1,40 | |
| 11 | 1,20 | | | | | 1,40 | |
| 12 | | | | | | 1,40 | |
| 13 | | | | | | 1,40 | |

### Passe-Crassane - cat I - calibre 75-80mm - plateau 1 rg

| sem | Expédition région Est | | Marché de gros | |
|---|---|---|---|---|
| | Rhône Alpes | IGP Savoie | M.I.N. de Lyon | |
| | 2013-2014 | 2013-2014 | 2013-2014 | 2011-2012 |
| 2 | 1,40 | 1,40 | 1,30 | 1,70 |
| 3 | 1,35 | | 1,30 | 1,70 |
| 4 | 1,35 | | 1,30 | 1,70 |
| 5 | 1,34 | 1,50 | 1,30 | 1,70 |
| 6 | 1,32 | 1,48 | 1,30 | 1,62 |
| 7 | 1,32 | 1,43 | 1,38 | 1,68 |
| 8 | 1,31 | 1,35 | 1,40 | 1,82 |
| 9 | 1,25 | 1,30 | 1,40 | 1,85 |
| 10 | 1,25 | 1,30 | 1,40 | 1,81 |
| 11 | 1,25 | 1,30 | 1,32 | 1,80 |
| 12 | 1,20 | 1,30 | 1,30 | |
| 13 | 1,20 | | 1,30 | |
| 14 | 1,20 | | | |




ÉTABLISSEMENT NATIONAL
DES PRODUITS DE L'AGRICULTURE ET DE LA MER

Direction Marchés, études et prospective
12 rue Henri Rol-Tanguy
TSA 20002
93555 Montreuil-sous-Bois cedex
Tél. : 01 73 30 24 88 / Fax : 01 73 30 20 89




Pour en savoir plus sur la poire :
Directeur de la publication : **Eric Allain**
Composition : **RNM Bordeaux (Nina Riaux)**
Date de parution : janvier 2015
Rédacteur : **Laurent Guiavarch**
Centre d'Angers : 02.41.72.32.54
Centre d'Avignon : 04.13.39.31.00
Centre de Lyon : 04.78.63.13.16
Centre de Rungis : 01.41.73.48.03
notre site : **https://www.rnm.franceagrimer.fr**